

# 合作方案标题(优质10篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 合作方案标题篇一

剩余计划：30人

### 1. 补报补录对象

分数达到莆田市一级达标校最低控制线(541分)且尚未被录取的考生,根据补报志愿情况择优补录取。

### 2. 补录说明

如“中美高中课程出国班”补录后仍未能完成招生指标，剩余的指标转为“中美高中课程双选班”招生指标。从原先填报莆田一中“中美高中课程双选班”志愿且符合招收条件的考生中，按照从高分到低分原则依次递补录取。

### 2仙游一中中澳合作班

剩余计划：中澳合作班30人

补录方案：

莆田市省一级达标学校统招线下70分(含70分)且尚未被录取的考生,根据补报志愿情况择优补录取。

### 3莆田五中中加双选班、出国班

剩余计划：中加双选班7人，中加出国班15人

补录方案：

### 1. 补报补录对象

中加双选班：莆田五中统招线下30分(含30分)且尚未被录取的考生, 根据补报志愿情况择优补录取。

中加出国班：莆田五中统招线下80分(含80分)且尚未被录取的考生, 根据补报志愿情况择优补录取。

### 2. 补录说明

如“中加高中课程出国班”补录后仍未能完成招生指标，剩余的指标转为“中加高中课程双选班”招生指标。从补报莆田五中“中加高中课程双选班”志愿且符合招收条件的考生中，按照从高分到低分原则依次递补录取。

### 4莆田十中中英合作班

剩余计划：中英合作班47人

补录方案：

莆田市省一级达标学校统招线下40分(含40分)且尚未被录取的考生, 根据补报志愿情况择优补录取。

省一级达标高中中外合作办学补报志愿，考生需要同时满足以下四个条件：

1. 应届初中毕业生；

2. 综合素质评定达到**b**等级以上(含**b**等级)；

3. 学校考查科目成绩合格；
4. 等级学科成绩均达到c等级以上(含c等级))

### 一、莆田擢英中学

剩余计划：198人

补录方案：

中考投档分达到565分及以上，未被录取的应届初中毕业生，根据补报志愿情况择优补录取。

### 二、莆田哲理中学

剩余计划：167人

补录方案：

1. 未被录取的初中毕业生。
2. 综合素质评定等级达b级(含)以上，等级科目成绩不限，学校考查科目合格。
3. 补录最低控制线为520分, 根据补报志愿情况择优补录取。

### 三、仙游县4所民办学校

1. 仙游县现代中学剩余计划：134人
2. 仙游县金石中学剩余计划：47人
3. 仙游县私立一中剩余计划：18人
4. 仙游县山立学校剩余计划：124人

补录方案：

中考投档分达到302分以上，未被录取的初中毕业生，根据补报志愿情况择优补录取。

#### 四、莆田砺青中学

剩余计划：181人

补录方案：

中考投档分达到302分以上，未被录取的应届初中毕业生，根据补报志愿情况择优补录取。

#### 五、莆田市私立实验中学

剩余计划：360人

补录方案：

中考投档分达到302分以上，未被录取的初中毕业生，根据补报志愿情况择优补录取。

## 合作方案标题篇二

为进一步推动该项工作，使校企合作向深层次发展，提高校办学水平和技术应用能力，提高人才培养质量，为社会经济发展作出更大的贡献，制定以下校企合作工作方案。

为顺应广东经济发展和省委、省政府关于加快技工教育发展的要求，为社会主义现代化建设培养技能型专门人才的教育方针；培养具有良好职业道德与创新精神的高素质、高技能人才的专业定位要求，进一步加强校企合作，加快推进校人才培养模式的根本性改变，扩展和密切行业、企业的联系，加

强教育与生产劳动和社会生产实践相结合;找准专业与企业的利益共同点,建立与企业之间长期稳定的组织联系制度,实现互惠互利、合作共赢的目标。

### 1、服务企业原则

为企业服务是学校的指导思想,也是打开校企合作大门的前提和基础,决定着合作成败和成功率的高低。学校主动深入企业调研,了解企业人才需要状况、用人标准、技术需求,进取为企业开展培训,急企业之所急。

### 2、校企互利原则

校企合作双方互利是校企合作的基础。企业有权优先选拔留用学生,有权根据学生能力对学生就业进行部分淘汰。

### 3、统一管理原则

校企合作是双项活动,校企双方的利益与职责必须高度统一,必须统一领导、22统一管理、统一规划、统一实施、统一检查考评。

### 4、校企互动原则

学校定期组织专业理论教师到企业现场培训,请企业高级技师或能工巧匠来学校讲座。经过校企互动,学校教师在企业学到了实践知识和能力,企业技术人员增长理论知识,实现理论与实践互补,实现理论与实践一体化。

成立以校长为组长,副校长为副组长,以各科室正、副科长为成员的领导小组。

领导小组主要职责:

#### 1、研究、确立校企合作的指导思想、方式及步骤;

- 2、领导、组织校企合作的实施工作；
- 3、建立、完善校企合作的相关制度、机制，加大宣传力度；
- 4、及时总结经验，加以改善，保证持续提高。

根据学校的要求，每一专业方向要至少建立两至三家有实质性合作、专业对口、相对稳定的校外合作基地。校外合作基地应是该行业有必须规模和影响力的企事业单位，技术、生产、经营、管理等方面处于同行业领先的地位。

校外合作基地的基本任务：

- 1、理解学生参观、生产实习、顶岗实习等实践教学环节；
- 2、理解教师参观、调研、双师型教师的培养；
- 3、实现资源共享，互派专业人员讲学、培训；
- 4、共同参与人才的培养；
- 5、优先满足合作基地的用人需求；
- 6、其它方面的合作。

校企合作，其根本目的在于经过学校和合作企业的合作，实现资源共享、优势互补，共同发展。合作模式能够灵活多样，检验的标准是是否促进了双方共同发展，是否双方满意。以下是几种合作模式。

### 1、“订单”合作模式

招生前与企业签订联合办学协议，录取时与学生、家长签订委培用工协议，录用时与学生综合测评成绩挂钩，实现了招生与招工同步，实习与就业联体。校企双方共同制订教学计

划、课程设置、实训标准;学生的基础理论课和专业理论课由学校负责完成,学生的生产实习、顶岗实习在企业完成,毕业后即参加工作实现就业,到达企业人才需求目标;具体设有定向委培班、企业订单班等。

## 2、工学交替模式

是企业因用工需求,向学校发出用人订单,并与学校密切合作,校企共同规划与实施的职业教育。其方式为学生在学校上理论课,在合作企业理解职业、工作技能训练,每学期实施轮换。学分制专业为企业员工优先录取,实施阶段性教学。

## 3、教学见习模式

是学生经过必须的在校专业理论学习后,为了解合作单位的产品、生产工艺和经营理念及管理制度,提前理解企业文化职业道德和劳动纪律教育,培养学生强烈的职责感和主人翁意识,到合作企业对企业工作过程和生产、操作流程等进行现场观摩与学习;并安排学生实地参与相关工作、亲自动手制作产品、参与产品管理,较为系统地掌握岗位工作知识,有效增强协作意识、就业意识和社会适应能力。

## 4、顶岗实习模式(2+1模式)

2+1模式是指在校专业学习2年,第3年专业顶岗实习,即学生前二年在完成教学计划规定的全部课程后,采用学校推荐与学生自荐的形式,到用人单位进行为期半年以上的顶岗实习。建立标准化的流程(教学—实习—就业),它的实质是:一是注重实用技术;二是毕业可拿双证(毕业证和资格证);三是保障就业。学校和用人单位共同参与管理,合作教育培养,使学生成为用人单位所需要的合格职业人。

## 5、合作建立职工培训基地

根据各企业职工培训特点及不一样培训方向或培训教学的需要，与相关企业建立三种合作模式的职工培训基地，一是企业独立设定的职工培训基地(培训地点在企业或学校)；二是不一样企业同类工种的职工培训基地(培训地点在学校或企业)；三是特殊工种的职工培训基地(培训地点在学校)，如电工、电焊、工程机械24械操作工培训基地。

## 6、成立专业教学指导委员会

根据学校长设专业的不一样特点，聘请行业专家、企业领导与学校教师共同组建”专业教学指导委员会”。明确专业人才的培养目标，确定专业教学计划的方案，供给市场人才需求信息，参与学校教学计划的制定和调整，根据企业、行业的用工要求及时调整学校的专业计划和实训计划，协助学校确立校外实习、实训基地。

7、举办校企联谊会及企业家报告会。学校每年举办校企联谊会，聘请有较高知名度的企业家来校为学生作专题报告，让学生了解企业的需要，尽早为就业做好心理和技能准备。

1、合作企业实行挂牌，签订协议，仪式明确职责，规范双方的行为。

学校保证人才培养质量，保证企业用人的优选权，为企业供给培训、技术等方面的支持。企业保证在设备、场地等条件上的支持及人员的支持，保证学生实训任务的安排。

对已签订合作协议书的单位，建立定期联系，了解校企合作信息(包括合作资料、模式、进展情景、顶岗实习情景、招工信息等)，实现资源共享。

2、全面推行劳动就业引入制度和职业资格证书制度，调动学生参与校企合作的主动性。



3、学校制定相关制度规范校企合作工作，明确各部门职责，建立校企合作考核指标和奖惩措施。将开展校企合作工作情景纳入学校教学质量保障体系中，不断检验、改善校企合作工作。

## 合作方案标题篇三

为进一步贯彻落实中办、国办《关于进一步加强高技能人才工作的意见》、劳动和社会保障部校企合作培养技能人才工作会议精神，真正统一思想，采取措施，把校企合作培养高技能人才工作落到实处，抓出成效，根据上级有关校企合作培养高技能人才的精神，结合校实际，组织编制了《大同电力高级技工学校开展校企合作实施方案》。

1、密切关注企业需求，与企业开展全方位、深层次、多形式合作，推动高技能人才培养取得实效。

2、紧紧围绕校的行业特色，发挥电力技术优势，找准与企业的合作点，打造学校的专业特色。

3、立足电力做强，面向社会做大，多方进取联系，构成校企按需组合，相互支持，共同发展，实现”双赢”的发展模式。

为使校企合作培养技能人才作真正贯彻落实，抓出实效，从而为学校增添发展后劲。经学校研究决定，成立校企合作领导小组。

组长：崔作让

副组长：王畅郭明德杨宇松闫文贵

成员：霍宇平董跃中郭雪珍刘海荣陈坚孟昭祥郭福祥张圣孙国经

领导小组主要职责：

- 1、研究、确立校企合作的指导思想、方式及步骤
- 2、领导、组织校企合作的实施工作。
- 3、建立、完善校企合作的相关制度、机制，加大宣传力度。

领导小组下设办公室。办公室设在教务工作部。

组长：霍宇平

成员：董跃中高晓维郭雪珍王宏广刘海荣郭福祥任松青牛建平

办公室主要职责：

- 1、组织实施校企合作的宣传及建章立制工作。
- 2、开展外联工作，选择企业，明确合作目标、资料、方式等。
- 3、组织、实施校企合作的具体实施工作。
- 4、及时总结经验，加以改善，保证持续提高。

1、以培养企业急需的技术技能型、复合技能型和知识技能型高技能人才为重点。

2、做到合作模式的多元化，以坚持服务行业为主，同时根据实际情景，实施联合培养。

3、坚持培训后备高技能人才与加强企业在职职工高技能培训并重。

4、力争建成企业职工高技能培训基地。

- 1、主动将服务、技术送到企业，将培训送到现场一线。
- 2、承接企业定单，根据企业用人数和规格开展定单培训。
- 3、校企共同、联合开展培训。

大同电力高级技工学校隶属于山西省电力公司，主要任务是为省公司进行职工技能及全员岗位培训，多年来一向将为企业服务、提高企业员工的整体素质作为们工作的主要任务，仅20xx年，学校就完成行业内外营销自动化、变电仿真等培训任务47期1618人次。

同时，学校面向社会，加大为系统外企业服务力度，目前学历教育学生共有1500人。

实际，全年8次主动把现场需要的生产知识、技能主动送到一线员工手中，共培训员工418人次，收到了良好的效果。

#### (一)山西省电力公司内校企合作

- 1、对20xx年校企合作情景进行进一步总结，针对培训实际，加大活动的覆盖面，增加培训资料。

- 2、培训目标

主要针对现场人员急需提高的知识和技能水平开展培训，提高参培人员综合素质，强化技能知识的培训。

- 3、培训方式

现场进行专题性培训，现场演示，个别指导，互动答疑等方式。

- 4、培训对象

选择忻州、朔州、大同、临汾等供电公司所属支公司进行。培训对象为县供电营销人员、供电所人员及农电工作人员等，同时，尽快签定相关合同予以保障。

## 5、培训资料

营销自动化培训、变电仿真培训、农电电能计量培训、安全知识培训、紧急救护知识及技能培训、线路钳压技术及接线制作技能培训等。

## 6、培训时间

每月进行2次，每次约2-4天。

### (二) 山西省电力公司外校企合作

#### 1、合作对象

河南送变电公司、北京超高压公司

#### 2、合作方式

承接企业定单，也可共同确定培养方案，实施联合培养，并经过合同等法律形式予以确立。

#### 3、培训资料

为企业送变电专业输送必须数量的高技能人才。

## 合作方案标题篇四

太原横店影城位于王府井百货6层，注资3000万元，占地3800平方米，是全市唯一一家五星享受视听场所，拥有视听最豪华的国际顶级设备。是太原高层次的观影去处，横店影视致

力于异业合作，资源嫁接、资源置换、创新发展，以获得合作共赢，为合作企业单位有效达到预期效果，横店始于1995年，被美誉为“东方好莱坞”。

从开业至今，平均每日所接待的顾客高达3000人，其中贵宾厅vip客户占1500人左右，消费能力可观，客流稳定，不光是生活闲暇的好去处，更受年青男女所青睐。

鉴于横店的高端定位，横店在选择客户上也很挑剔，为达共赢，希望结识高端营业，共谋发展。

### 1、客户群有价值

横店致力打造高端视听场所，集合了所有类型、职业、状态的高消费群体，其中，青年男女占70%，中年人占25%，孩子占5%，分别对家装、居家、购买建材的目标消费群体及潜力消费群体占有高达45%的比例，结合高消费层次，价值毋庸置疑。

### 2、馈赠有价值

电影票是文化附属品，并且价格低廉，爱好群广泛，形成变化多样，受用客户群大而广、广而全，顾客易于接受，性价比高。

### 3、服务客户高端

至今横店异业合作中成功案例有：十二院城、清海湾、中国电信、北大青岛、山西音乐广播、万达广场等。

### 4dm更有效

合作单位的dm广告单页在横店内部影城卖品、票房放置，通过直投，效果更显著，有效条件约束顾客免费领取电影票，

达到到店顾客高百分比提高人气，再通过横店内部广告渲染，质量高、效果好，宣传到位、人气极高。

1、购买团体票10万元以上（分20元和25元券）。

赠送2个月dm全店发放。

赠送2个月展架大厅摆放。

享受原价5万元的30秒电影片头广告1个月，5.5折（2.8万）

赠送价值200元每张vip贵宾票8张

2、购买团体票10万元以下，5万以上（分20元和25元券）。

赠送1个月dm全店发放。

赠送1个月展架大厅摆放。

享受原价5万元的30秒电影片头广告1个月，7折（3.5万）

赠送价值200元每张vip贵宾票4张

3、购买团体票5万以下（分20元和25元券）。

享受原价5万元的30秒电影片头广告1个月，9折（4.5万）

赠送价值200元每张vip贵宾票2张

更广泛的合作空间，请观注同志人及贵都店即将开业。

关于合作合同范文合集十篇

关于合作合同范文合集七篇

关于项目合作合同范文合集九篇

关于项目合作合同范文合集八篇

关于项目合作合同范文合集七篇

关于合作经营合同范文合集六篇

## 合作方案标题篇五

手机娱乐虽然只是一家中型手机，但我们不会放弃任何商业机会，在我们重新启动对外合作工作，竭诚寻找商业合作机会，我们根据本站特点，制定以下合作建议案供意向合作人参考：

1、方案特点

2、广告投放时限

以一周为基数，俗称“包周广告”

3、计费模式

1、方案特点

2、广告投放时限

以一个月为基数，俗称“包月推荐”

3、计费模式

1、方案特点

2、广告投放时限

以一个周为基数，俗称“包周套餐”

### 3、计费模式

5月1日前投放广告，合作费用超过500元一次性预付，将可获得9.5折优惠。

广告咨询的qq[]xxx[]注明广告投放咨询)

1、以上价格与本站当前人气流量挂钩，计算基数不低于平均千人访问成本5元

2、本站已停止下载收益分成的合作方式

## 合作方案标题篇六

甲方[]xx职业技术学院书(生物工程系)

乙方[]xxxx有限公司

经甲、乙双方友好协商，就加强学校与企业之间的合作，建立“xx职业技术学院生物工程系实习实训基地”事宜，达成如下合作意向：

为进一步落实《国务院关于大力发展职业教育的决定》、教育部《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》等知识精神，大力推行工学结合、突出实践能力培养，改革人才培养模式，为企业培养高素质技能型专门人才。双方本着资源共享、互相支持、互惠互利的原则，同意建立校企合作关系。甲方在乙方挂牌建立“xx职业技术学院生物工程系实习实训基地”。甲方根据教学计划和课程大纲的要求，在不影响正常生产的前提下，派遣学生到乙方实习，乙方根据学生实习的内容、项目给予适当的安排，并排专业技术人员进行教学指导，以保证学生能顺利完成实习任务，为毕业后服务与企业



奠定良好的基础。甲、乙双方组成实习领导小组，对实习学生进行教学和管理。

- 1、确定基地名称，负责牌匾的制作，并在有关方面及媒体上宣传报道，扩大企业知名度。
- 2、根据乙方的实际情况和要求，提供信息服务，技术援助和项目合作研究。
- 3、聘请乙方担任主管以上的专业技术人员，参加系(部)专业建设委员会或担任兼职教师，参与教学改革、教学计划和大纲的修订、教材编写等工作，并承担一定的教学任务。根据聘请人员完成的具体工作，付给相应报酬。
- 4、根据专业教学计划和课程大纲要求，初步拟定每次实习的时间、内容、人数和要求，提前一个月与乙方联系，与乙方共同制定具体实施计划和安排。
- 5、派出教师负责实习指导和学生管理工作。
- 6、负责实习学生的往返交通和其他实习费用。
- 7、加强对师生的教育与管理，自觉遵守乙方的一切章制度，防止不安全事故发生，并注意技术保密。如实习学生违反劳动纪律、安全操作、质量控制、技术保密等方面有关规定，甲方应及时召回违纪学生。
- 8、与乙方开展文体联谊的精神文明共建活动。
- 9、校内实训基地对乙方实行开放式管理，在不影响正常教学任务的情况下，优先安排乙方产品研发、技术攻关等试验项目，无偿提供试验场地和设施。
- 10、根据乙方需要，优先安排技术培训任务。

11、每年推荐优秀毕业生，供乙方选择录用。

1、根据自身需要与甲方进行项目合作研究，并对双方成果进行推广。

2、向甲方提供学生实习岗位、场地及相关设备，实习环境应符合国家安全卫生标准。

3、派遣专业技术人员，参与教学活动，承担实习指导及其他教学任务。

4、对实习学生进行全面地评价和考核。

5、酌情为实习师生提供工作午餐，尽可能为学生提供少量劳动补贴。

6、学生每天实习时间为8小时，如乙方要求延长跟班时间，应根据有关规定给予实习学生增加相应补助。

7、接收甲方派往企业锻炼的青年教师，安排实践活动及有关事宜。

8、为甲方实践教学提供公开使用技术资料。

9、支持甲方学生利用寒暑假开展以乙方产品宣传、推广、技术服务为内容的社会实践和勤工俭学活动。

10、根据学生的综合素质，可优先选择3-5名优秀毕业生就业。

合作时间为三年，根据双方合作意愿和实际情况，可长期合作，每次合作结束后，双方可共同商议形成新的合作意向。

1、对于双方共同合作开发研制项目，知识产权归双方共同所有。

2、本协议未尽事宜，在执行中双方协商解决。

3、本协议双方签字盖章之日起生效。

4、本协议一式三份，乙方执一份，甲方执两份(学院一份，生物工程系一份)。

甲方：

乙方：

代表：

代表：

日期：

日期：

## 合作方案标题篇七

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

为使xx项目（以下简称本项目）在xxxx高新技术产业开发区实现产业化，根据国家及地方有关法律、法规，双方本着平等、自愿、有偿的原则，订立本协议。

### 1、土地位置及出让方式

甲方同意本项目进入xxxxx出口加工区实现产业化。初步确定项目建设地点位于xxx占地约xxxxx亩。其中独自使用面积xxx亩，代征道路面积xxx亩，确切位置坐标四至和土地面积待甲

方规划土地建设管理部门实测后确认。甲方将国有土地使用权以有偿出让方式提供给乙方。

## 2、土地价格

为体现对本项目的支持，甲方初步确定以xxxxx万元人民币/亩的优惠价格，将项目所需该宗土地的使用权出让给乙方，出让金总额为xxxxx万元人民币。该宗土地征用成本与出让值差额计xxx万元，由高新区参照项目单位纳税中高新区财政收益部分给予相同额度的扶持。

## 3、付款方式

高新技术产业开发区规划土地建设管理部门与乙方签订正式土地使用权出让合同。乙方在该合同签订后十五日内，一次性向甲方付清土地使用权出让金。甲方收到全部土地使用权出让金后，按国家有关规定，尽快办妥国有土地使用证等有关手续。

### 1、开工条件

(1) 按照乙方建设规划要求，甲方承诺于20xx年x月x日前，保证本期用地具备上水、污水、雨水、热力、宽带网、公用天线、通电、通信、通路和场平即九通一平的基本建设条件，确保乙方顺利进场。否则承担由此给乙方造成的经济损失。

(2) 甲方积极协助乙方办理有关建设手续。乙方则负责按规定时间、额度缴纳有关费用。

### 2、工程进度

乙方必须在20xx年x月x日前进场开公建设，并严格按照施工进度计划投入资金进行建设，保证建设进度。

### 3、竣工时间

乙方必须在20xx年x月x日前竣工，延期竣工时应于原定竣工日期前三十日以上时间内，向甲方提出延期说明，取得甲方认可。

1、如果乙方未按《土地使用权出让合同》约定及时支付土地出让金等其他应付款项，从滞纳之日起，每日按应缴纳费用的0、5%缴纳滞纳金。逾期90日而未全部付清的，甲方有权解除协议，并可请求违约赔偿。

2、乙方取得土地使用权后未按协议规定建设的，应交纳已付土地出让金5%的违约金；连续两年不投资建设的，甲方有权按照国家有关规定收回土地使用权。

3、如果由于甲方原因使乙方延期占用土地使用权时，甲方应赔偿乙方已付土地出让金5%的违约金。

4、为避免国有资产流失，保证甲方对本项目的补贴在一定时间内得到补偿。自本项目正式投产起五年内，乙方向高新区税务机关缴纳的各种税金（退税或创汇奖励），低于乙方已报送给甲方的项目报告书中所承诺的相应税种（退税或创汇奖励）金额的50%时（优惠政策除外），乙方应赔偿给甲方其税金差额。即：乙方在项目报告书中承诺的某一税种具体金额 $\times 50\%$ =乙方当年该税种实际缴纳金额。

1、在履行本协议时，若发生争议，双方协商解决；协商不成的，双方同意向济南市仲裁委员会申请仲裁，没有达成书面仲裁协议的，可向人民法院起诉。

2、任何一方对于因发生不可抗力且自身无过错造成延误不能履行本协议有关条款之规定义务时，该种不履行将不构成违约，但当事一方必须采取一切必要的补救措施以减少造成的损失。并在发生不可抗力三十日内向另一方提交协议不能履

行的或部分不能履行的，以及需延期的理由报告，同时，提供有关部门出据的不可抗力证明。

3、本协议一式xxxxx份，甲、乙双方各执xxxx份。份协议具有同等法律效力，经甲、乙双方法定代表人（或委托代理人）签字盖章生效。

4、本协议于20xx年xxxxx月xxxx日在中华人民共和国xxxxxxx签订。

5、本协议有效期限自xxxx年xxxx月xxxx日起至xxxx年xxxx月xxxx日止。

6、本协议未尽事宜，双方可另行约定后作为本协议附件，与本协议具有同等法律效力。

甲方：（章）

法定代表人（委托代理人）：

法人住所地：

邮政编码：

电话号码：

乙方：（章）

## 合作方案标题篇八

太原横店影城位于王府井百货6层，注资3000万元，占地3800平方米，是全市唯一一家五星享受视听场所，拥有视听最豪华的国际顶级设备。是太原高层次的观影去处，横店影视致力于异业合作，资源嫁接、资源置换、创新发展，以获得合

作共赢，为合作企业单位有效达到预期效果，横店始于1995年，被美誉为“东方好莱坞”。

从开业至今，平均每日所接待的顾客高达3000人，其中贵宾厅vip客户占1500人左右，消费能力可观，客流稳定，不光是生活闲暇的好去处，更受年青男女所青睐。

鉴于横店的高端定位，横店在选择客户上也很挑剔，为达共赢，希望结识高端营业，共谋发展。

### 1、客户群有价值

横店致力打造高端视听场所，集合了所有类型、职业、状态的高消费群体，其中，青年男女占70%，中年人占25%，孩子占5%，分别对家装、居家、购买建材的目标消费群体及潜力消费群体占有高达45%的比例，结合高消费层次，价值毋庸置疑。

### 2、馈赠有价值

电影票是文化附属品，并且价格低廉，爱好群广泛，形成变化多样，受用客户群大而广、广而全，顾客易于接受，性价比高。

### 3、服务客户高端

至今横店异业合作中成功案例有：十二院城、清海湾、中国电信、北大青岛、山西音乐广播、万达广场等。

### 4、dm更有效

合作单位的dm广告单页在横店内部影城卖品、票房放置，通过直投，效果更显著，有效条件约束顾客免费领取电影票，达到到店顾客高百分比提高人气，再通过横店内部广告渲染，

质量高、效果好，宣传到位、人气极高。

1、购买团体票10万元以上（分20元和25元券）。

赠送2个月dm全店发放。

赠送2个月展架大厅摆放。

享受原价5万元的30秒电影片头广告1个月，5.5折（2.8万）

赠送价值200元每张vip贵宾票8张

2、购买团体票10万元以下，5万以上（分20元和25元券）。

赠送1个月dm全店发放。

赠送1个月展架大厅摆放。

享受原价5万元的30秒电影片头广告1个月，7折（3.5万）

赠送价值200元每张vip贵宾票4张

3、购买团体票5万以下（分20元和25元券）。

享受原价5万元的30秒电影片头广告1个月，9折（4.5万）

赠送价值200元每张vip贵宾票2张

组建一个资金互助组织主要包括三个方面：1、发起；2、筹备；3、运营，每个方面都有具体需要准备的工作，下面我就将各方面详细阐述，合作社运营方案。

发起阶段主要有提案、讨论、决议。



1、提案：由合作社理事长或2名以上理事(股权需超过50%)向理事会成员提出议案，如合作社社员在150人以下需要召开社员大会，由全体社员讨论；如合作社社员超过150人，只需由社员代表大会讨论即可，议案必须严格按照《合作社法》规定内容进行，否则讨论无效。议案内容主要包括：(1)合作社发展现状、(2)周边合作社发展情况分析、(3)开展资金互助的想法、(4)资金互助案例分享、(5)为合作社及社员带来的效益分析、(6)风险控制、(7)总结。

2、讨论：根据合作社社员人数决定讨论人群，讨论主要围绕对合作社及社员的效益进行，切勿将话题越扯越远(实际讨论中发生过类似案例)，防止出现口角冲突，合作社理事长应做好调解准备，可请当地有声望的人参与调解，更多理事或社员关心得最多的是风险问题，这点提案人要做好充分的解释工作，总体讨论原则围绕“一事一议”。

分两种情况：

(1)、经讨论后同意人数需占总讨论人数的51%，则通过提案；

(2)、在提案未通过的情况下，理事长或秘书长可行使决定权，让提案通过，但是此种办法不太可取，会失去民心，影响合作社的发展，不建议行使决定权。

筹备阶段首要考虑的是成立资金互助部的合法性，主要指合作社的业务范围是否需要变更，如需要变更那就需从新准备变更材料，向原申请部门提出变更，这为最理想状态，如申请部门不予变更的，可找业务主管单位寻求帮助，业务主管单位给予支持的也可放心实施，但是一定要有文字材料，主管单位同意的公章。在合法性得到认可之后就可进行内部的筹建工作了。内部筹备按照筹建的时间顺序主要有以下方面：

1、合作社委托筹建任命书。由理事长召集理事成员、监事、各业务部门负责人进行开会，讨论决定由个人或部门进行筹

建，最后由理事长签发任命书，交由个人或部门进行筹建。

2、组建筹委会。即由任命的个人或部门组建关于筹建资金互助的实施小组，人事安排可由小组内部决定。

3、日程安排：筹委会制定组建资金互助的时间表、工作内容、计划完成时间、需要的外部支持，如遇特殊情况需及时向理事长及理事成员汇报，以便做好协调工作，保证组建工作进行顺利。

4、申请书：主要交由工商部门或民政部门审核登记，如合作社已有资金互助业务则不用准备；如只需申请变更业务范围则按之前提示操作即可；总体载明拟设立机构性质、组织形式、名称、业务范围、拟注册的资本金额和住所、发起人基本情况及出资比例、是否符合设立条件，规划方案《合作社运营方案》。

5、可行性研究报告：该报告可参考商业银行或农村政策性银行的报告形式，主要内容有国家政策提要、当地经济金融分析、开展资金互助的可行性和必要性、市场前景、未来三年业务发展规划、风险控制能力、盈余分配比例（股金分红、年底收益）、经济效益、社会效益。

6、筹建方案：由筹委会领导小组统一制定，一般需根据合作社的实际情况安排，总体包括：注册（目前不验资、可适当调整）、入股设置（股本、股金）、组织架构、营业场所、规章制度。

7、认购入股说明书：由筹委会制定该说明书，负责筹集互助社的原始资金，该资金可作内部调整，不需作为向工商部门或民政部门的登记数据，股金一般设资格股、原始股、流通股，需设置每种入股的资格和分配标准，认股后的权利和义务、认购资金使用方向、风险承担、第一批发起人的入股日期和金额、今后变更股本的入股条件和入股金额。

8、发起人入股协议书：这是对发起人在合作社资金互助部获得认可的重要依据，对在今后退股或转股提供凭证，协议书附件需注明发起人的名录，名录主要登记社员的身份信息、入股信息、借款信息、借款利率、借款年限、还款日期、联系电话等项目。协议书内容主要包括：总则、经营宗旨、机构性质、名称、住所、业务范围、注册资本、股本结构、股权设置、发起人入股金额和入股比例、发起人权利和义务，发起人应在发起人协议书上签名盖章，或委托代理人签名盖章。

9、筹备完成：筹备完成的标志是以工商部门或民政部门的批复为准，或经业务主管部门同意后也行。

运营阶段包括办公地点的装修、组织架构的建立、办公室的分配、规章制度的上墙、人员职责的安排等，具体归纳为以下方面：

1、组建资金互助部组织架构，组织架构图如下：

3、会议章程。确定资金互助部理事会章程，主要明确定期举办会议的次数、时间、参会人员等，方便增强相互之间的联系。

## 合作方案标题篇九

随着社会的发展，教育培训机构越来越多，造成现在的教育培训行业招生困难，首先是因为现在的教育培训机构越来越多，同类或者同性质的教育机构也在增加，这就使家长为孩子在选择培训机构上会产生错感；其次，是因为现在的市场主要依靠传单，广告等形式，最后是因为义乌这座城市的独特性，商业气氛浓，家长选择一家培训机构的时候很难与之建立信任感，所以很难选择。

如果长时间停留在以前固有的模式上，我们将会落后于其他

的机构，有的甚至直接淘汰，因此，我们需要改变这种模式，实现强强联合，希望利用各方的优势和资源，建立互利互惠的合作关系，建立共同市场，奠定行业基础。

2、合作形式双方本着平等互利，共同发展，优势互补的原则，严格按照协议规定开展合作。经前期友好协商，达成口头合作意向。

第一，我方组建一支家庭教育专家团队，为合作机构的家长们提供家庭教育方面的指导，包括亲子关系、孩子的教育、孩子心理辅导等，联盟后的机构里如果有家长对于教育有困惑，专家团队提供咨询指导，前提是需提前预约，得到家长认可后可免费在各中心做家庭教育讲座。

第二，将双方的宣传资料与展架互相摆在对方学校供家长了解选择，如有家长进行咨询，需将他们的信息记录下来给予对方机构进行跟进。

第三，双方市场部门可一起商讨，（对内学员）合资举办一些线下活动来服务家长，各种大型公益活动，以及节日活动均可一起举办。（对外学员）一起组织户外活动，进行户外新生招生。（切记，前期只做服务，勿急功近利，此目的只是为了让家长更深入的了解我们，给他们留下一个好的印象，前期工作最少得做足两到三个月，之后，才可真正的进行招生。）

## 合作方案标题篇十

为认真贯彻落实□xx省供销合作社“春华秋实助农行动”工作方案》的通知要求，充分发挥供销合作社在助力农业生产、加工、销售，增加农民收入方面的重要作用，确保xx市供销合作社“秋实行动”顺利开展，特制定本方案。

以中发11号文件和黑发20号文件精神为指导，以xx市委、市

政府提出的特色农业发展战略为中心，以社有企业和系统内遍布城城乡经营网络为载体，紧紧围绕xx省供销合作社提出的“打造服务农民生产生活的生力军和综合平台”及xx市打造“绿色有机食品之都”的工作目标，充分发挥供销社服务“三农”的作用，推动农业产业由“种得好”向“卖得好”转变。

（一）加强市场监测、助力农民增收。充分发挥农资市场流通主体的作用，履行供销合作社为“三农”服务的宗旨，密切关注市场动态，重点掌握粮食收购、食用菌生产销售信息，加强业务和信息沟通，引导粮食种植大户、食用菌生产企业及时掌握市场动态，调整经营策略，做到不增产也能增收。

（二）扩大销售渠道、增加销售总量。充分发挥供销社系统农资连锁网络资源优势，不断创新营销模式。一要加强传统营销模式，进一步扩大网络覆盖面和市场占有率，充分发挥供销社系统内社有企业、协会、专业合作社和农村经纪人的作用，扩大供销社市场的影响力；二要积极推进电子商务的发展，鼓励和引导农资企业进行“网上交易、网下配送”，借助“惠进一步扩大流通规模，提高为“三农”服务质量、效率和水平。

（三）依托产品加工、发展特色产业。充分发挥市供销社桥梁纽带作用，围绕xx市粮食、蜂产、山特、食用菌等产业，在主产区、主销区、集散地，通过新建和完善加工基地、冷链物流等基础设施，基层经营服务网点、农民专业合作社，广泛开展高中端大米、玉米、精品杂粮、即食产品、食用菌、蜂产品等农产品精深加工，进一步促进农民当地就业，帮助农民增收致富。

（四）采取多重举措、推动农民致富。不断完善农业大数据服务功能，改善和提升传统经营网络和渠道，带动农户与农产品加工流通企业或电商平台形成稳定的产品购销关系，提高农产品销售水平。大力实施农产品品牌化战略。加大对品牌

营销的重视程度，积极参与市内外知名绿色农产品展销会，扩大品牌影响力。助力我市农产品由“种得好”向“卖得好”转变。

按照省社统一部署开展以“精准供销、七位一体、为农服务”为主题的“春华秋实助农”活动。

（一）农资板块活动。发挥供销社系统自身仓储、网络优势和主渠道作用，要求全市系统内农资企业深入农户、田间地头、各基层供应网点进行调研，检查指导，掌握市场动态，了解市场供求情况，做好化肥储备和供应工作，满足明春正常的春耕需求。

（二）粮食板块活动。一要配合粮食集团，以农户为主体，与省社、县社开展合作，每个粮食中心成立农业产后咨询服务团队，引导农民依托粮食中心进行产后管理。二加强各类农产品行业协会、农村经纪人协会的组织体系作用，促进粮食收购、加工、储运、销售各环节稳步增长。

（三）食用菌板块活动。由市供销社牵头，县级供销社配合，做好全年食用菌产业情况的调查，包括栽培规模、产值完成情况；食用菌龙头企业、食用园区建设情况；科技成果引进、应用推广等方面推进落实情况及食用菌产业项目和市场情况。全面总结今年食用菌产业工作成果，认真分析产业面临形势，存在的问题，科学谋划明年目标任务和工作思路，加速食用菌经济发展。

（一）加强组织领导。领导小组沿用“春华行动”方案确定的'人员配置。领导小组办公室设在经济发展科，具体负责“春华秋实助农行动”的综合协调、组织落实等工作。

（二）加强沟通协调。领导小组要定期召开会议，研究解决工作中出现的问题，安排部署阶段性工作任务。一方面要积极向省社汇报工作动态，另一方面要主动同县级联社沟通协

调，通过沟通交流学习典型经验，解决存在的问题，助推“秋实行动”取得新成效。

（三）加大宣传力度。借助当地广播、报纸、电视和互联网等新闻媒体对“春华秋实助农行动”进行广泛宣传，形成省、市、县上下互联互通一盘棋的局面，扩大“春华秋实助农行动”的影响力和号召力，树立供销合作社品牌和社会形象。